

valore

AGGIUNTO

20
24 OTTOBRE

PERIODICO
DELLA BANCA
DEL TERRITORIO
LOMBARDO



**IL VALORE STA
NELLA CONSULENZA**

PRESTITO PERSONALE

Realizzare i tuoi progetti non è mai stato così semplice e veloce

Scopri il **prestito Prestipay** più adatto alle tue esigenze.
Puoi richiedere **fino a 50.000€** e rimborsare in **rate mensili**
su misura fino a 100 mesi.

Ti aspettiamo in filiale per un preventivo personalizzato.

Scopri di più su prestipay.it

Presti pay

Il credito veloce e trasparente



NEF PIANO DI ACCUMULO CAPITALE

**Entra nel mercato
a piccoli passi**



Questa è una comunicazione di marketing. Si prega di consultare il prospetto e il documento contenente le informazioni chiave per gli investitori (KIID) prima di prendere una decisione finale di investimento. Trattasi di investimento in quote di fondi comuni d'investimento. Il valore della quota è variabile nel tempo ed è sempre consultabile sul sito www.nel.it o su il Sole 24 Ore. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Non vi è, infatti, garanzia di ottenimento di uguali rendimenti per il futuro. È importante considerare, ai fini della decisione finale di investimento, che non vi è garanzia di conservazione del capitale investito. Ogni comparto ha i propri rischi e costi. Per l'elenco completo dei rischi e dei costi (costi fissi, costi e relativi frequenza di calcolo applicabili) e per ottenere ulteriori dettagli sul prodotto, consultare il prospetto e i KIID, disponibili in lingua italiana, sul sito web www.nel.it/modulistica o presso la Banca Collocatrice.

La performance futura è soggetta a tassazione, che dipende dalla situazione personale di ciascun investitore e potrebbe cambiare in futuro.

NEF (il "Fondo"), "Fonds Commun de Placement" (fondo comune di investimento) è un organismo di investimento collettivo in valori mobiliari in Lussemburgo ("UCIS"), ai sensi della Parte I della legge lussemburghese del 17 dicembre 2010. Questo documento è emesso da Nord-Est Asset Management ("NEAM"), la società di gestione in Lussemburgo del Fondo. Questa comunicazione di marketing non è intesa a fornire una consulenza in materia di investimenti o fiscale e non costituisce un'offerta di acquisto o vendita del fondo o di qualsiasi altro titolo che può essere presentato.

NEAM può sciogliere gli accordi di collocamento stipulati per la commercializzazione delle quote di NEF, già resi noti ai sensi della direttiva 2009/65/CE, conformemente alle relative previsioni contrattuali. Un riepilogo dei diritti degli investitori è disponibile in italiano al seguente link: www.nel.it/wcoiploads/diritti_investitori.pdf Fonte: NEAM.

valore ²⁰²⁴ AGGIUNTO

PERIODICO DELLA BANCA
DEL TERRITORIO LOMBARDO

Anno XX - N. 3 | ottobre 2024



relazioni.esterne@btlanca.it
www.bancadelterritoriolombardo.it

Direttore responsabile
Alberto Comini

Comitato editoriale

Responsabili:

Alberto Comini
Telefono 030 9469247
alberto.comini@btlanca.it

Martina Bertanza
Telefono 030 9469455
relazioni.esterne@btlanca.it

Sergio Michelotti
Telefono 030 9469262
sergio.michelotti@btlanca.it

Editore
BANCA DEL TERRITORIO
LOMBARDO
Società Cooperativa

Sede e direzione:
Via Sostegno, 58
25124 Brescia
Telefono 030 94691
Fax 030 9469301

N. Iscr. Albo Coop.:
A158955

Presidente
Ubaldo Antonio Casalini

Progetto editoriale

Graphite
Via Bine, 7 - Calvagese d/R

Stampa

La Compagnia della Stampa
Massetti Rodella Editori
Roccafranca
Aut. Trib. di Brescia
n. 15/2004 del 5 aprile 2004

Fotografie:

Archivio BTL,
La Compagnia della Stampa





I risultati conseguiti nel primo semestre 2024 consolidano il percorso di crescita del Gruppo Cassa Centrale

I risultati del primo semestre 2024 consolidano la vicinanza del Gruppo Cassa Centrale al territorio, confermata dalla crescita dei volumi della raccolta dalla clientela e dalla stabilità del volume degli impieghi, in un contesto macroeconomico incerto che non incoraggia gli investimenti e la domanda di credito. Le iniziative strategiche del Piano Industriale hanno consentito il raggiungimento di risultati economici soddisfacenti e una progressiva diversificazione dei ricavi. Il margine di interesse del primo semestre 2024 ammonta a € 1.235 milioni evidenziando una crescita del 5,2% rispetto a giugno 2023, quando si era attestato a € 1.174 milioni mentre le commissioni nette hanno raggiunto € 397 milioni, in crescita del 3% sul dato del primo semestre 2023, in linea con gli obiettivi di Piano fissati per il 2024. Il margine di intermediazione è così salito a € 1,5 miliardi realizzando un +4% rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente. I costi operativi ammontano a € 865 milioni (+2,3% rispetto a giugno 2023), con una crescita più contenuta rispetto alle stime di Piano.

L'utile della gestione corrente al lordo delle imposte si registra sostanzialmente in linea rispetto al primo semestre 2023 raggiungendo € 685 milioni. A fronte di imposte sul reddito

pari a € 108 milioni, l'utile netto di periodo risulta pari a € 577 milioni (€ 587 milioni nel 2023). La raccolta diretta da clientela (3) si attesta a € 69,5 miliardi facendo registrare una crescita del 4,0% rispetto ai valori di fine anno, superiore alle aspettative di Budget e riscontrabile in tutti i territori dove opera il Gruppo. La raccolta indiretta da clientela registra una crescita a € 47,4 miliardi, +7,4% rispetto a fine dicembre 2023, trainata dal trend positivo della raccolta amministrata (€ 20,5 miliardi; +8,8% da inizio anno) e del risparmio gestito (€ 18,7 miliardi), nelle componenti Fondi e Gestioni Patrimoniali (+8,3% su base semestrale). La raccolta complessiva del Gruppo raggiunge quindi € 116,9 miliardi, composta per il 59% da raccolta diretta e per il 41% da raccolta indiretta. A giugno 2024 i crediti lordi verso la clientela sono pari a € 50,0 miliardi, sostanzialmente stabili rispetto a dicembre 2023 nonostante il perdurare della debole domanda di credito a livello sistemico. I crediti performing ammontano a € 47,9 miliardi mentre i crediti deteriorati a € 2,1 miliardi. Il Gruppo Cassa Centrale è presente con 1.479 sportelli in Italia. I dipendenti del Gruppo al 30 giugno 2024 sono pari a 12.226 rispetto a 12.016 di fine 2023.





Cari Soci,

Ci sono anniversari e anniversari. Alcuni anniversari ci rimandano al passato, alla memoria di eventi o situazioni che meritano di essere ricordate e celebrate nel presente. Ci sono poi anniversari che guardano al futuro.

E' il caso di quello che verrà celebrato in queste settimane in occasione del cinquantesimo anno dalla fondazione di Cassa Centrale e dei primi cinque anni del Gruppo bancario Cooperativo Cassa Centrale.

Il Gruppo Bancario cooperativo Cassa Centrale con sede a Trento, operativo dal 1° gennaio 2019, è il gruppo bancario che oggi riunisce 65 BCC e Casse Rurali italiane, tra le quali la nostra BTL, con 1.480 sportelli in tutta Italia, 12.000 Collaboratori e oltre 470 mila Soci Cooperatori.

Un duplice appuntamento che ha molto da dire anche alla storia recente della nostra banca di credito cooperativo in quanto già nell'autunno del 2018, quindi solo due anni più tardi dalla fusione da cui è nata BTL, l'Assemblea dei Soci aveva convintamente deliberato di aderire al Gruppo Cassa Centrale.

Si tratta di un anniversario che guarda al futuro dicevamo. Perché l'adesione a suo tempo deliberata al Gruppo Cassa Centrale consente oggi alla nostra banca di guardare al futuro con la convinzione di essere sempre adeguati al mercato e alle esigenze della nostra clientela, forte di una struttura "a valle" che può garantire solidità e capacità di investimento – soprattutto nell'ambito della tecnologia e dell'innovazione di prodotto, e una più ampia offerta di prodotti e servizi – che oggi sarebbero impensabili se affrontate da una singola banca.

Un Gruppo Bancario moderno, solido e dinamico, che con orgoglio rivendica valori e

sensibilità che sono le stesse portate avanti dalla nostra banca nei suoi oltre cento anni di vita e che guarda al futuro con una visione convintamente ESG - l'attenzione all'ambiente, alle tematiche sociali e ad una governance trasparente - che non nasce dalla moda

UBALDO ANTONIO
CASALINI
*Presidente della
Banca del Territorio
Lombardo*

Si tratta di un anniversario che guarda al futuro dicevamo. Perché l'adesione a suo tempo deliberata al Gruppo Cassa Centrale consente oggi alla nostra banca di guardare al futuro con la convinzione di essere sempre adeguati al mercato e alle esigenze della nostra clientela, forte di una struttura "a valle" che può garantire solidità e capacità di investimento – soprattutto nell'ambito della tecnologia e dell'innovazione, e una più ampia offerta di prodotti e servizi – che oggi sarebbero impensabili se affrontate da una singola banca.

del momento ma che raccoglie una sensibilità che si è coerentemente sviluppata nei suoi cinquanta anni di vita.

Il tutto in una cornice regolamentare e organizzativa che anche oggi garantisce l'autonomia delle BCC associate a Cassa Centrale, e della nostra banca, nel loro speciale rapporto con il territorio e con le comunità di riferimento.





Luoghi, nuove modalità e professionalità del fare banca. Lo sviluppo del digitale spinge a qualificare la dimensione fisica.

Di MATTEO DE MAIO
Direttore Generale

In banca come in altri contesti, la contrapposizione tra luoghi fisici e mondo digitale non ha necessariamente un vincitore. Nel senso che l'avanzata della tecnologia digitale, ormai considerata inarrestabile nella vita di tutti i giorni, non coincide necessariamente con l'annullamento dell'esperienza diretta, dei luoghi fisici o nelle modalità in cui si esplicano le interazioni reali.

E' una riflessione che come Banca del Territorio Lombardo abbiamo da tempo approfondito e che ci ha portato a conclusioni che vanno nella dimensione opposta. Ovvero lo sviluppo della tecnologia e delle "piazze digitali" nelle quali è possibile svolgere una buona parte della operatività bancaria, ci spinge a una valorizzazione e qualificazione sia dei luoghi di incontro fisici, sia della stessa esperienza della relazione allo sportello, sia infine a innalzare il livello di professionalità degli stessi collaboratori della banca.

Da una parte quindi, l'investimento e lo svilup-

po di strumenti sempre più avanzati e accessibili quali il servizio di home banking INBANK – recentemente oggetto di un aggiornamento che ne ha ulteriormente migliorato la fruibilità e ampliato gli ambiti di operatività, la firma grafometrica, le casse automatiche avanzate e gli ulteriori servizi digitali a distanza.

Una crescita sempre più imponente e diffusa della operatività bancaria sui canali digitali, che, come banca di relazione, riteniamo utile e necessaria perché va incontro alla richiesta sempre più forte della nostra clientela, non necessariamente di quella giovane, di slegare l'operatività ordinaria e a basso valore consulenziale alla presenza fisica in filiale.

Dall'altra parte questo processo, che è comune al sistema bancario, per BTL non intende comportare un disimpegno o una svalutazione della esperienza fisica del cliente. Anzi, nella prospettiva che abbiamo disegnato in apertura, intende andare come detto in senso opposto, ovvero valorizzando e qualificando

ulteriormente sia i luoghi che la qualità della relazione.

I LUOGHI:

In questo numero di Valore Aggiunto diamo conto di alcune importanti novità che riguardano appunto la valorizzazione di alcuni spazi della banca. Non più solo “sportelli di cassa”, ma uffici, sale riunioni e ambienti atti a incontrare il cliente con la necessaria riservatezza, accoglienza e comfort. Nei mesi scorsi la banca ha avviato un importante processo di riqualificazione degli spazi dedicati alla clientela, iniziato con la inaugurazione della nuova filiale di Bedizzole operativa dall’ottobre 2022, a cui sono seguiti e seguiranno interventi su altre filiali, con il prossimo appuntamento fissato con i nuovi locali della filiale di Salò. Fino a giungere allo spazio del nuovo Auditorium BTL - ne parliamo all’interno del giornale – un intervento fortemente voluto dal Consiglio di Amministrazione poiché si inserisce pienamente nella direzione di qualificare i luoghi di interazione della banca e valorizzare le occasioni di incontro.

LE MODALITÀ:

Non è solo una questione di spazi ma anche di tempi. A partire dal mese di ottobre, come meglio specificato nelle pagine che seguono e nelle comunicazioni che abbiamo inviato in queste ultime settimane, è prevista anche una nuova modalità di servizio alla clientela con gli sportelli di cassa della banca che saranno operativi tutte le mattine per i servizi bancari ordinari, consentendo al pomeriggio di dedicare uno spazio ad hoc al servizio di consulenza alla clientela.

Anche questo passaggio, vogliamo sottolinearlo, intende andare nella direzione di una valorizzazione del servizio alla clientela, riservando tempi adeguati e la necessaria attenzione alla consulenza, il vero valore aggiunto del nostro fare banca.

LE PROFESSIONALITÀ:

Ciò comporta, e questo è il terzo e ultimo

tassello di questo processo, una qualificazione oltre che degli spazi e delle modalità, anche del patrimonio di professionalità dei nostri collaboratori, con particolare riguardo a coloro che operano a diretto contatto con la clientela. Se lo sviluppo digitale ci permette di affidare gran parte della operatività corrente alla tecnologia, cresce proporzionalmente la necessità di qualificare i nostri collaboratori, chiamati non più a eseguire operazioni a basso valore di professionalità, ma sempre di più a esprimere diverse competenze e attitudini, sia di tipo tecnico-specialistico che su fronte dello stile della relazione.

Non si tratta evidentemente di un processo immediato o scontato. Da tempo, nell’ambito di una complessa riorganizzazione interna, abbiamo messo in campo un piano di formazione organico e di lungo periodo per i nostri attuali collaboratori, a cui si aggiunge l’entrata di giovani colleghi e nuove professionalità in azienda con l’obiettivo di portare a terra questo ulteriore step di crescita del nostro fare banca.





Auditorium BTL. Innovazione e accoglienza per consolidare il legame con il territorio

Il completamento di un tassello mancante al progetto che ha portato BTL a mettere le radici nel cuore di Brescia, nello stabile che ospita la banca a Brescia dall'autunno 2016.

Un tassello mancante si diceva perché negli anni, la crescita della banca come realtà di riferimento del proprio territorio, la rete di relazioni qualificate costruite negli anni, e lo sviluppo di una struttura operativa sempre più complessa, aveva fatto emergere la necessità di dotarsi di un proprio spazio di incontro, moderno e funzionale.

La tecnologia oggi offre occasioni di co-

municazione e relazione che vanno oltre i luoghi fisici e questo chiaramente costituisce un passo in avanti in molteplici situazioni, anche per quanto riguarda una banca che si caratterizza per il legame con il proprio territorio. Ma rimane, anzi le stagioni del dopo pandemia lo hanno significativamente accentuato, un desiderio di un incontro diretto tra le persone, per ascoltare e incontrarsi, come hanno dimostrato in questi anni gli eventi, i convegni di settore e le convention del Personale organizzate dalla banca.

Ecco allora la volontà del Consiglio di Amministrazione emersa nei mesi scorsi di do-

L'auditorium BTL è situato presso la sede amministrativa della banca in via Sostegno 58. Può contare su una capienza massima di n. 520 posti a sedere, con possibilità di modulare la capienza a seconda della tipologia e delle esigenze specifiche dell'evento. L'auditorium è dotato di impianti audio e video con 2 ledwall, 2 monitor, 3 camere PTZ e 4 monitor di rimando ed eventuale possibilità di usufruire di cabina per la traduzione simultanea. Grazie alla presenza di parete mobile, dispone anche di un foyer per coffee break o area catering.



tarsi di un proprio spazio, capace di interpretare le diverse esigenze di incontro che la banca oggi richiede: la formazione e gli incontri di aggiornamento del Personale, l'attività convegnistica e gli eventi della banca, fino ad accogliere iniziative di valore delle realtà che operano sul territorio.

Il tutto in un contenitore funzionale e adattabile a diverse esigenze di ospitalità, dotato di tutte le infrastrutture tecnologiche e di accoglienza che i tempi richiedono.

Un luogo che risponde appieno alla mission della banca che mette la promozione del proprio territorio e delle persone che lo abitano ancora al primo posto.

L'auditorium BTL intende essere al servizio di questa mission, proponendosi di essere

spazio di incontro, formazione e approfondimento per tutti coloro che vivono la comunità BTL – collaboratori, soci e clienti – ma anche per le realtà del territorio.

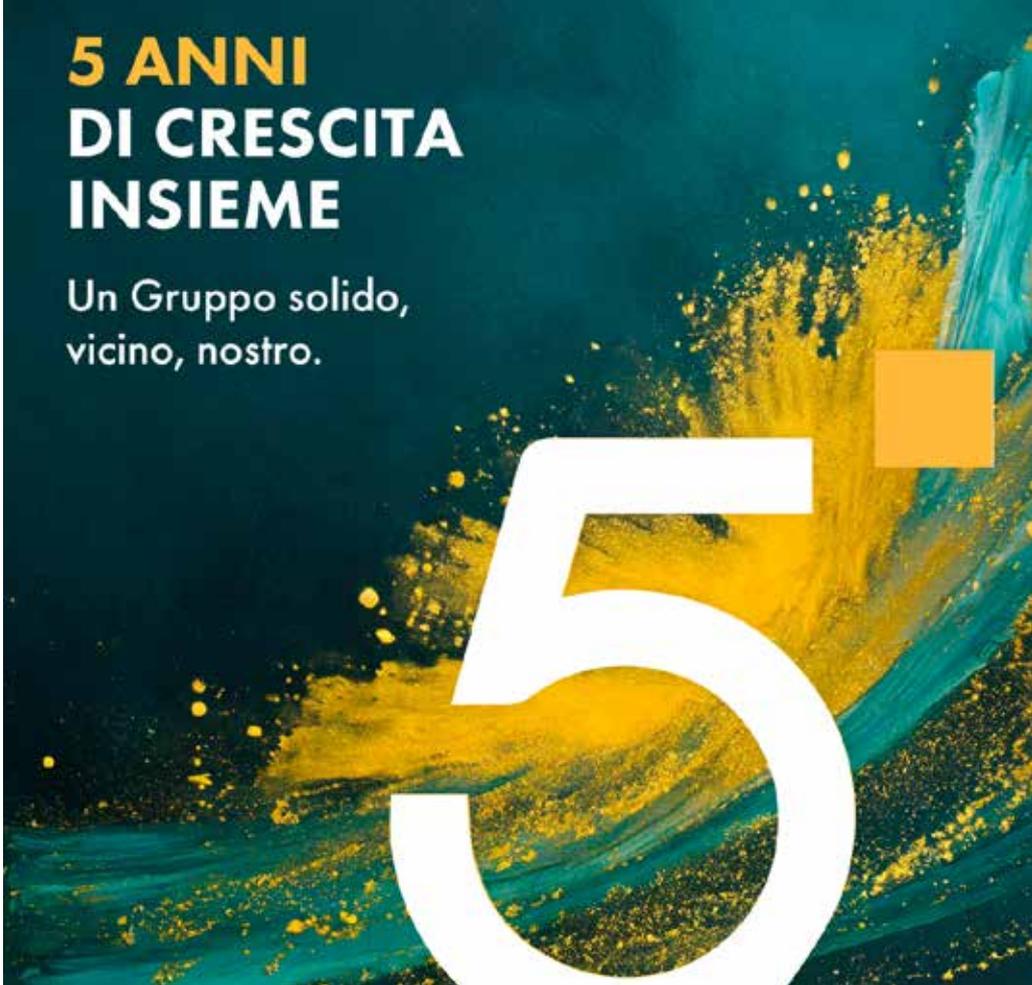
L'auditorium BTL, situato in via Sostegno, conferma poi la centralità della collocazione geografica della sede amministrativa della banca, situata nel dinamico contesto di Brescia 2, a poche decine di metri dalla stazione di Brescia e facilmente raggiungibile dalle principali arterie viarie della città.

Uno spazio - quello del nuovo Auditorium BTL - che in definitiva vuole diventare luogo di un'ospitalità qualificata, dove l'innovazione e le funzionalità dei suoi servizi si mettono al servizio delle attività della banca e delle iniziative del territorio.



5 ANNI DI CRESCITA INSIEME

Un Gruppo solido,
vicino, nostro.



Una storia di gruppo

Iniziative ed eventi per il duplice anniversario di Cassa Centrale, con il Gruppo bancario a cui aderisce BTL che festeggia i 50 anni dalla costituzione di Cassa Centrale Banca e i 5 anni dalla costituzione del Gruppo bancario.

Ci sono molte date in questa storia di Gruppo, che quest'anno segna un duplice anniversario. La prima da tenere appuntata è quella del 28 febbraio 1974. E' il giorno in cui nasce formalmente la Cassa Centrale delle Casse Rurali Trentine S.p.A.. I soci fondatori sono le 133 Casse Rurali allora operanti in Trentino a cui si aggiungeranno nei decenni successivi altri istituti del nord est. Il Gruppo Cassa Centrale fin dalle sue origini si fonda su logiche di mutualità, condivisione e autonomia, operando come partner di riferimento delle Banche di Credito Cooperativo condividendone valori, cultura, strategie e modello di business, approfondendo il proprio impegno per rendere sempre più efficiente e competitivo il sistema sul mercato e contribuire allo sviluppo del territorio.

Per oltre quaranta anni Cassa Centrale Banca, insieme alle sue controllate, ha operato quale istituto centrale di secondo livello, for-

nendo sostegno ed impulso all'attività delle Banche di Credito Cooperativo e Casse Rurali sue socie e clienti.

Il 2016, precisamente l'8 aprile, è il giorno della riforma del Credito Cooperativo, così come delineata nelle pieghe della legge 49, che ha rappresentato la "scintilla" per un nuovo tipo di gestione del business, pur mantenendo intatti i valori identitari del Gruppo. Una riforma che ha ridisegnato il profilo della cooperazione di credito in Italia, mediante la creazione dei cosiddetti Gruppi Bancari Cooperativi.

Da qui la scelta di Cassa Centrale di investire nel progetto di costituzione del Nuovo Gruppo Bancario Cooperativo, basato su un modello di sviluppo originale, in grado di coniugare il valore e l'autonomia di un sistema di banche locali, espressione dei diversi territori, con il coordinamento e l'attività di una Capogruppo che ne promuovesse la redditi-

I PRINCIPI FONDANTI DEL GRUPPO CASSA CENTRALE BANCA

- Il Gruppo si fonda sui Principi Cooperativi e sul principio di proporzionalità (insieme i "Principi Fondanti")
- Il Gruppo, nel rispetto di una sana e prudente gestione, promuove la competitività, la capacità gestionale e manageriale, l'efficienza delle Società del Gruppo, coerentemente con i Principi Cooperativi
- Il Gruppo riconosce e salvaguarda le finalità mutualistiche delle BCC, sostenendone la capacità di sviluppare lo scambio mutualistico con i soci e l'operatività nei territori di competenza
- Il Gruppo promuove e favorisce lo sviluppo sociale, morale ed economico delle comunità locali, il progresso della cooperazione e dell'educazione al risparmio, alla previdenza e all'assicurazione dai rischi, nonché la coesione sociale e la crescita responsabile e sostenibile dei territori in cui operano le BCC affiliate
- I principi e gli obiettivi di cui al presente articolo obbligano ciascuna Società del Gruppo ad agire con diligenza e prudenza e, quindi, a tenere conto delle ripercussioni che i propri atti e le proprie decisioni possono avere sulla sfera patrimoniale delle altre Società del Gruppo
- La realizzazione degli obiettivi perseguiti mediante la costituzione del Gruppo esige che ciascuna Società del Gruppo riconosca, rispetti ed eserciti/adempia, sulla base di un principio di massima cooperazione, i diritti e le obbligazioni contemplati nel presente Contratto di Coesione.

vità, l'efficienza, la crescita e la stabilità.

Nel corso dell'anno 2018 ha preso avvio un ambizioso progetto di valutazione circa l'identità attuale e prospettica del Nuovo Gruppo Bancario Cooperativo caratterizzato da attività di analisi delle principali esperienze internazionali, studi sul posizionamento competitivo, verifiche di conformità e controlli. Tutte queste attività sono state finalizzate a supportare Cassa Centrale e le sue controllate nello sviluppo del Nuovo Gruppo Bancario Cooperativo.

In questa direzione Cassa Centrale ha scelto di accettare la sfida e di evolvere e di crescere, credendo nel futuro del Credito Cooperativo Italiano: ampliando la propria organizzazione interna in termini di risorse impiegate, ripensando il modo di gestire e di rapportarsi ai clienti e alle diverse espressioni della cooperazione di credito, sviluppando i principi mutualistici e solidali della Cooperazione, improntando l'attività di banca in un'ottica industriale, capace di valorizzare la buona gestione e creare valore operando con efficienza.

E arriviamo al 1° gennaio 2019, e questa è il secondo anniversario da celebrare, con la costituzione formale del Gruppo bancario cooperativo Cassa Centrale, con la quale si è concluso il processo che ha portato al pieno compimento della riforma del credito cooperativo.

Nel mese di novembre 2018 nel frattempo, BTL Banca del Territorio Lombardo, nell'Assemblea straordinaria del 25 novembre 2018 aveva propedeuticamente deliberato la modifica dello Statuto sociale con l'adesione al Gruppo Cassa Centrale.

Oggi il Gruppo Bancario Cooperativo Cassa Centrale Banca - Credito Cooperativo Italiano annovera 65 BCC - Casse Rurali - Raiffeisenkassen e 1.480 sportelli in tutta Italia, 12.000 Collaboratori e oltre 470 mila Soci Cooperatori. Con un attivo di bilancio di oltre 90 miliardi si posiziona tra i primi dieci Gruppi bancari italiani. I crediti netti verso clientela sono pari a 47,9 miliardi mentre la raccolta diretta raggiunge 69 miliardi di Euro. Con un CET1 ratio pari al 24,6% si colloca tra i Gruppi più solidi del Paese.



La fiducia passa dalla prossimità e dall'ascolto

Angelo Bonera, 51 anni, sposato e padre di 2 figlie, è il Responsabile dell'Area Brescia, dodici filiali distribuite in città e nel suo immediato hinterland.

Ci parli un po' dell'area in cui si trova ad operare:

L'area Brescia si colloca proprio al centro dell'area operativa della banca e si sviluppa intorno alla città di Brescia con dodici filiali - di cui 8 direttamente in città (via Vallecarnonica, via Sostegno nell'immobile che ospita la sede di BTL, Villaggio Prealpino, Buffalora, piazzale Cesare Battisti, via Montello, via f.lli Ugoni - Skyline, corso Bazoli a Sanpolino) e altre 4 nel suo immediato hinterland (Flero, Roncadelle, Gussago e Padergnone). Un'area commerciale importante che oggi impiega 41 dipendenti e che gestisce oltre 10.000 clienti e masse complessive per 820 milioni di Euro. La sede d'area è ubicata a Brescia in via Sostegno all'interno del palazzo presso cui ha sede la Direzione Generale della banca e tutti gli altri uffici centrali.

Quali sono le caratteristiche della clientela operante sulla sua area?

L'area Brescia copre il territorio cittadino ed il primo hinterland andando quindi ad interfacciarsi con realtà molto variegata tra loro. A livello privati le nostre 12 filiali si rivolgono ad una zona molto popolosa che va dal centro città fino ai comuni confinanti con il capoluogo. La nostra attività si rivolge a tutte le fasce della popolazione e dedica particolare attenzione a chi predilige ancora un contatto diretto con il proprio interlocutore presso la filiale non andando però a tralasciare tutti i canali di accesso che nel corso degli anni sono andati ad evolvere il nostro approccio. In tale contesto ci rivolgiamo quindi a tutte le fasce di reddito e di età che esprimono esigenze molto diverse tra loro. Molto importante per la nostra area sono inoltre gli studi professionali, le associazioni e sicuramente le aziende che vanno dalle PMI simbolo del nostro tessuto imprenditoriale alle grandi realtà corporate. A tutti dedichiamo una consulenza specializzata ai vari ambiti e rapidità nelle risposte.

Il modello di banca del territorio può essere vincente anche nel contesto nel quale opera la sua area commerciale?

Negli ultimi anni, l'evoluzione tecnologica ha avuto un impatto molto importante su molte delle nostre attività quotidiane andando a modificare, anche in maniera significativa, il nostro modo di vivere; in tale contesto anche il sistema bancario non ha fatto eccezione ed ha quindi subito profondi cambiamenti che sono andati addirittura ad accelerare negli ultimi anni. Dopo la corsa all'apertura degli sportelli culminata fino alla crisi del 2009, soprattutto i grandi gruppi bancari hanno radicalmente ridefinito le proprie politiche commerciali andando a privilegiare modalità telematiche di approccio con la propria clientela a scapito di un contatto diretto. Ciò, tra l'altro, ha portato come prima conseguenza alla chiusura di molti sportelli ritenuti un centro di costo insostenibile.

In tale contesto, pur credendo che l'innovazione sia indispensabile a migliorare l'efficienza delle nostre attività, sono altresì convinto che il modello di banca del territorio che BTL incarna nel proprio DNA possa ancora oggi ritenersi vincente; sempre di più i clienti che scelgono di darci la loro fiducia chiedono di essere ascoltati ed accompagnati nelle decisioni che andranno a prendere. Il nostro modello che vede ancora la filiale come baluardo e presidio del territorio ci consente di essere vicino alle esigenze del cliente e fornire al contempo le soluzioni tecnologiche più evolute grazie agli importanti investimenti in IT effettuati dal nostro gruppo di appartenenza, il Gruppo Cassa Centrale.

Al di là della mission di banca locale tipica di una banca cooperativa ritengo che il nostro modello di banca "tradizionale" unito alle più evolute soluzioni tecnologiche che possiamo offrire ci consentirà di rispondere in pieno alle esigenze dei nostri clienti.



Non c'è consulenza senza formazione

Mettere al centro la consulenza significa, prima di tutto, formare e formarsi. Come BTL lo stiamo facendo attraverso una serie di percorsi formativi mirati per i nostri collaboratori delle filiali con l'obiettivo di imparare ad ascoltare e dialogare con la clientela in maniera professionale ed efficace.

Il percorso che porta ad una buona e qualificata consulenza passa attraverso una strada obbligata: la formazione dei collaboratori. Perché il grado di complessità richiesto oggi ad un operatore di sportello o a un responsabile o viceresponsabile di filiale, non può più fare solamente conto sulla predisposizione del singolo o l'esperienza maturata, ma deve sempre progredire in termini tecnici e soprattutto di gestione professionale ed efficace della relazione.

È questo l'obiettivo di un primo progetto formativo attivato nelle scorse settimane dalla banca sul tema "Comunicare, comprendere, proporre soluzioni" che al termine del percorso coinvolgerà circa settanta operatori di sportello. Tra i temi toccati, la capacità di approfondire, in ogni occasione possibile, la conoscenza del Cliente, saper collegare efficacemente le esigenze del Cliente attraverso il miglior utilizzo dei mezzi messi a disposizione dall'azienda, e superare i filtri mentali

che possono rendere l'ascolto superficiale e incompleto, riuscendo a prestare una reale attenzione ai bisogni dell'interlocutore e sintonizzandosi con le sue modalità comunicative nel più breve tempo possibile.

Un secondo corso avviato in queste settimane è stato dedicato al tema "Acquisire un metodo per fare buone telefonate commerciali" coinvolgendo una quarantina di collaboratori della rete commerciale. Migliorare la relazione con il cliente in un'ottica di consulenza significa anche essere in grado di interloquire con esso, attraverso telefonate di qualità, che permettano di mettersi in ascolto dei clienti e di porre la giusta attenzione ai bisogni dei clienti per poi proporre soluzioni su misura. Perché ogni intervento formativo che tocchi il tema della consulenza deve avere un comun denominatore: la consulenza ha come obiettivo ultimo quello di rispondere e dare una direzione ad un bisogno più o meno latente del cliente.





Partner per passione con CUS Basket Brescia

Per BTL una nuova partnership nel segno della comune passione per il basket e per la promozione dello sport tra i giovani. Con 480 tesserati e 20 squadre, la sezione basket del CUS Brescia rappresenta la realtà di pallacanestro più ampia della provincia di Brescia

A cura del
Cus Brescia Basket

IL CUS BRESCIA

il "Centro Universitario Sportivo di Brescia – Associazione Sportiva Dilettantistica – C.U.S. BRESCIA" è una associazione sportiva con diversi focus. Il principale è quello universitario, attivo in collaborazione con l'Università degli studi di Brescia con corsi di attività ginnica, sportiva, ricreativa. Parallelamente il Cus svolge attività rivolta anche a persone non appartenenti all'Università, come una qualsiasi società sportiva, organizzando attività giovanile e senior, agonistica, aderendo alle federazioni sportive del CONI. I due canali comportano quindi il reclutamento di migliaia di praticanti; l'attività dei corsi ha una gamma floridissima di tipologie, dal nuoto al functional training, dal calisthenics alle arti marziali e alle varie specialità posturali o di fitness..., mentre quella agonistica federale vede il Cus Bs iscritto alle federazioni Basket, Pallavolo, Atletica, Tiro a volo, Sci, Triathlon, Ultimate.

LA SEZIONE BASKET DEL CUS BRESCIA

La sezione basket è attiva da oltre 30 anni ed ha raggiunto il traguardo di oltre 480 tesserati per la fascia di età 5 – 19 anni e senior. Opera soprattutto a Nord della città, con estensione a Bovezzo e anche in quartieri del Centro storico e Ovest. Attualmente

si articola in 18 squadre/gruppi giovanili e 2 senior, Divisione Regionale e CSI. Per condurre questa attività sono operativi 40 tecnici e 15 dirigenti.

Molto forte è la collaborazione con Università, facoltà di Scienza Motorie, grazie alla quale molti studenti approdano al Cus con percorsi di studio e tirocinio per poi fermarsi a lavorare con noi come tecnici, istruttori, preparatori. Anche questo contribuisce a migliorare il livello qualitativo del nostro movimento, unitamente ai percorsi di formazione Coni-Fip, che qualificano tutti gli allenatori e istruttori del Cus.

Tutto ciò fa del Cus Brescia, sezione Basket, il movimento di pallacanestro più ampio della Provincia di Brescia, dal punto di vista quantitativo. Partecipiamo a campionati federali dalla categoria Aquilotti (9/10 anni) all'Under 19 e Seniores. Sono attivati nel periodo natalizio e in estate Camp specialistici di miglioramento individuale e collettivo, aperti anche a ragazzi non del Cus, e molto frequentati. Aderiamo fin dalla fondazione alla Pallacanestro Brescia Academy Germani, dalla quale riceviamo scambi, collaborazioni, formazione continua. La sfida continua è quindi verso il miglioramento qualitativo che testimoni sui campi di Brescia, Provincia e Lombardia, i valori di correttezza, impegno, serietà, educazione e rispetto per i giovani e le loro famiglie.





BTL BANCA E PALLACANESTRO BRESCIA La partnership rilancia e batte un cinque

Per il quinto anno consecutivo la banca conferma il ruolo di exclusive sponsor e official bank di Pallacanestro Brescia per la stagione LBA 2024-2025. Il legame virtuoso tra il brand BTL, quello di Pallacanestro Brescia e i prestigiosi risultati raggiunti dalla squadra.

Dopo quattro anni di collaborazione e di risultati sportivi d'eccellenza, la partnership tra BTL Banca del Territorio Lombardo e Pallacanestro Brescia non si ferma ma rilancia giungendo al suo quinto anno consecutivo. È stato siglato infatti nelle scorse settimane l'accordo di sponsorizzazione che legherà BTL Banca del Territorio Lombardo e Pallacanestro Brescia anche per la stagione LBA 2024-2025. La partnership tra le due realtà bresciane consentirà a BTL di rivestire il ruolo di exclusive sponsor, nonché di official bank. Un progetto che prosegue e si consolida nel segno della condivisione di valori e di una forte connessione con il territorio di Brescia. In questa ottica si confermano due iniziative di grande successo che intendono valorizzare il rapporto tra la banca e la squadra della città nel segno del territorio e delle giovani generazioni.

La creazione della "Tribuna BTL", uno spazio dedicato alla banca all'interno del Pala-Leonessa A2A che negli anni ha consentito a centinaia di soci e clienti della banca di partecipare allo spettacolo delle partite della Germani Brescia. All'interno della collaborazione 2024-2025 proseguirà inoltre l'atten-

zione di BTL Banca al settore giovanile di Pallacanestro Brescia con la partecipazione a eventi e iniziative dedicate e la presenza del logo BTL sulle squadre del minibasket. "Esprimo la massima stima – le parole dell'Amministratore Delegato di Pallacanestro Brescia, Mauro Ferrari - per la Presidenza, la Direzione e tutte le maestranze di BTL. Un'ulteriore conferma del buon lavoro eseguito in questi anni a livello sportivo sin dalle giovanili per giungere alla Prima Squadra. La presenza di BTL rafforza il progetto e ci permette di affrontare un ulteriore anno molto importante in termini sportivi". "In questi primi quattro anni di collaborazione, il legame tra il nostro brand e Pallacanestro Brescia è cresciuto di pari passo con i prestigiosi risultati raggiunti dal team – il commento del Presidente di BTL Ubaldo Casalini e del DG Matteo De Maio – consentendo di identificarci sempre di più con la squadra, la società e con la comunità degli appassionati bresciani. Anche per questo è risultata logica conseguenza la decisione di rilanciare la collaborazione per il quinto anno consecutivo e di continuare a fare parte di un progetto sportivo e societario importante per la città e il territorio bresciano".



Suona la campanella per l'educazione finanziaria a scuola

Con l'approvazione della Legge n. 21 del 2024, all'art. 25 lo scorso marzo l'educazione finanziaria è stata introdotta nei programmi scolastici, collocandola all'interno dell'insegnamento dell'educazione civica. Al netto delle considerazioni sulle modalità e le risorse che saranno destinate a questa attività, si tratta di un passaggio molto importante, perché il miglioramento delle competenze finanziarie degli italiani è da tempo un'emergenza, come ben spiegano i dati su base europea e le tante voci di autorevoli esponenti in campo economico e finanziario.

Il rientro a scuola apre le porte al tema dell'Educazione finanziaria. Un argomento, come si dice oggi, molto ESG, con riguardo alla

parte "social", che tocca vari aspetti del benessere individuale e collettivo della nostra società e delle giovani generazioni in particolare.

Con l'approvazione della Legge n. 21 del 2024, meglio nota come Legge Capitali, all'art. 25 lo scorso marzo l'educazione finanziaria è stata introdotta nei programmi sco-

lastici, collocandola all'interno dell'insegnamento dell'educazione civica, con tutti i limiti

di tempo e risorse del caso considerato che si inserirà nelle 33 ore annue (!) complessive destinate appunto all'educazione civica.

Al netto delle considerazioni sulle modalità e le risorse che saranno destinate a questa attività, si tratta evidentemente di un passaggio molto importante, di un passo in avanti perlomeno, perché il miglioramento delle competenze finanziarie degli italiani è da tempo un'emergenza, come ben spiegano i dati su base europea e le tante voci di autorevoli esponenti in campo economico e finanziario. "Da oltre un decennio gli italiani – citiamo le parole di Mauro Maria Marino, Presidente Ocf (l'ente che vigila sui consulenti finanziari) - mostrano un grado di alfabetizzazione finanziaria tra i più bassi a livello di Paesi Ocse. La maggiore complessità dei mercati finanziari sta determinando un mutamento radicale dell'economia e richiede un insieme di conoscenze e competenze diverse rispetto

"L'educazione economico/finanziaria è oggi per i ragazzi sempre più una chiave di lettura della realtà. Possedere competenze economiche e finanziarie è importante nell'immediato, perché i giovani già compiono scelte finanziarie, ma lo è anche e soprattutto per il loro benessere futuro. Questo vale oggi molto più che in passato: l'aspettativa di vita è aumentata e con sistemi pensionistici meno generosi i giovani si troveranno ad avere una responsabilità maggiore nella formazione del risparmio per l'età anziana".



al passato: tale processo non può che partire dalla scuola. Un'insufficiente educazione finanziaria si può tradurre in un ostacolo alla realizzazione di comportamenti d'investimento corretti e di conseguenza anche in termini di competitività futura del Paese. Bisogna ricordare infatti che la Repubblica considera il risparmio un bene considerevole della tutela costituzionale, come è sancito dall'articolo 47 della Carta".

E ancora come ha recentemente scritto Magda Bianco, Capo dipartimento Tutela della clientela ed educazione finanziaria di Banca d'Italia, "l'educazione economico/finanziaria è oggi per i ragazzi sempre più una chiave di lettura della realtà. Possedere competenze economiche e finanziarie è importante nell'immediato, perché i giovani già compiono scelte finanziarie, ma lo è anche e soprattutto per il loro benessere futuro. Questo vale oggi molto più che in passato: l'aspettativa di vita è aumentata e con sistemi pensionistici meno generosi i giovani si troveranno ad avere una responsabilità maggiore nella formazione del risparmio per l'età anziana. Li aspetta una vita lavorativa frammentata. La digitalizzazione crescente della finanza pone tutti noi di fronte a scelte complicate ma anche a maggiori opportunità. Oggi è molto facile accedere a strumenti finanziari online che offrono grandi benefici ma pongono anche rischi: le truffe sempre più so-

fisticate sui pagamenti digitali, la possibilità di investimento in strumenti rischiosi come le cryptoattività, l'accesso a strumenti di debito o dilazioni di pagamento come il Buy Now Pay Later senza adeguata consapevolezza.

Sono ampie le evidenze dei benefici assicurati da adeguate competenze economico/finanziarie: benefici individuali (maggiore benessere finanziario, maggiore resilienza, minore esposizione a rischi) e benefici collettivi (minori diseguaglianze, cittadinanza attiva e consapevole, maggiore stabilità finanziaria). È peraltro alta la consapevolezza della difficoltà di incidere su competenze, comportamenti, abitudini della popolazione adulta. Anche per questo motivo, è ampiamente condiviso che lavorare con la scuola sia una priorità e rappresenti l'investimento con i maggiori benefici potenziali".

Anche per l'a.s. 2024-2025, per il suo quarto anno BTL Banca del Territorio Lombardo, insieme a FeduF, la Fondazione per l'Educazione al Risparmio, intende portare il proprio piccolo contributo nella direzione di una maggiore consapevolezza e diffusione delle competenze economiche e finanziarie nelle scuole del suo territorio.

Per chi fosse interessato al progetto o per info, può contattare la banca su relazioni.esterne@btlbanca.it 0309469247.



Servizio di consulenza e revisione degli orari dei servizi di cassa

L'evoluzione e lo sviluppo delle tecnologie negli ultimi anni hanno modificato profondamente i nostri stili di vita e anche la modalità di utilizzo dei servizi bancari. BTL Banca del Territorio Lombardo offre oggi alla propria clientela innumerevoli possibilità di utilizzare i servizi della Banca. In questo contesto vogliamo garantire a tutti i nostri soci e clienti una consulenza sempre più professionale e personalizzata nei segmenti del risparmio, del credito, degli investimenti e della bancassicurazione. Un servizio che le nostre filiali e i nostri consulenti potranno fornire migliorando tempi e modalità di contatto con la clientela. In base a queste considerazioni, abbiamo previsto una revisione degli orari dei servizi di cassa dei nostri sportelli che permetterà di offrire alla clientela maggiori opportunità di consulenza dedicata. A partire da martedì 1° ottobre 2024 le filiali BTL osserveranno quindi i seguenti orari:



SERVIZIO DI CONSULENZA

da lunedì a giovedì
ore 8.00 - 13.15
e 14.00 - 16.30

venerdì
ore 8.00 - 13.15
e 14.00 - 15.15

SERVIZIO DI CASSA

da lunedì a venerdì
ore 8.05 - 13.00

Un cambiamento che sarà gestito con flessibilità, offrendo tutta la nostra disponibilità per venire incontro alle esigenze della clientela e affiancandola nell'utilizzo degli strumenti di self e remote banking che, con la massima sicurezza e semplicità, consentono di eseguire molteplici operazioni in autonomia. Ricordiamo che alla voce Filiali del sito internet sono presenti tutti gli orari dettagliati di apertura e i recapiti di contatto. Verifica sempre se l'operazione può essere effettuata in autonomia con i nostri dispositivi automatici (Aree Self e ATM). Le filiali sono a disposizione per fornire tutti i chiarimenti ed assistere la clientela in questa fase di cambiamento.

PRENOTABANCA: l'appuntamento in banca con un click!



Dal 1° ottobre 2024 puoi prenotare il tuo appuntamento in filiale direttamente da smartphone, tablet o pc, 24 ore su 24 grazie a PRENOTABANCA. Il servizio è disponibile tramite APP dedicata o via web e prevede la possibilità di registrarsi impostando uno username e password, per facilitare gli accessi successivi. Prenotare è semplice e veloce! È sufficiente scegliere la filiale di riferimento, il servizio di proprio interesse, l'operatore, la data e l'orario desiderato. Il sistema invierà una mail di promemoria, attraverso la quale ogni utente potrà memorizzare l'appuntamento nel proprio calendario elettronico. Per gli appuntamenti relativi a servizi di consulenza verrà inviata anche una seconda mail di conferma dell'appuntamento. Scarica la App da Google Store o App Store.



Innovazione e intelligenza artificiale in banca. BTL incontra la company intelligence Syrto

Un incontro particolare quello andato in scena nelle scorse settimane tra la banca e la company intelligence a forte anima bresciana fondata nel 2019, spinoff dell'Università degli Studi di Brescia, che oggi si propone di rivoluzionare il modo con cui si analizza lo stato di salute delle aziende. Syrto utilizza le capacità dell'intelligenza artificiale per prevedere lo sviluppo di una azienda nell'arco dei tre anni successivi. Una analisi basata su due step: il primo, nel confronto con i maggiori competitors, paragonando le performance e inserendole in modelli che, graficamente, possono essere rappresentati come radar. Attraverso l'explainability (la capacità dell'AI di spiegare in modo comprensibile un processo decisionale) dei due assi, il radar

è in grado di identificare il valore intrinseco di un'azienda in base alla sua posizione e prevederne la traiettoria. Il secondo, interno, con stabilità finanziaria, margini di crescita, possibilità organizzativa. Una tecnologia capace di facilitare la comprensione delle dinamiche aziendali attraverso un approccio visuale: mappe e traiettorie che raffigurano la direzione assunta da un operatore economico nel passato e quella prevista per il futuro, fino a tre anni. Nelle scorse settimane appunto, presso la Sede di BTL di via Sostegno a Brescia, un incontro illustrativo davanti ad un centinaio di collaboratori della banca e ospiti, ha consentito di presentare le potenzialità, anche in ambito bancario, del software proprietario di Syrto quale strumento di analisi e fonte aggiuntiva di informazioni ad integrazione di quelle già utilizzate dall'istituto di credito.

Segnatamente all'incontro, il Consiglio di Amministrazione di BTL ha dato avvio ad una prima collaborazione per testare in prima persona le potenzialità del software direttamente nella propria organizzazione.



Nuovi spazi per la filiale di Salò

Una nuova location e spazi ripensati per accogliere la clientela secondo standard di riservatezza e comfort per la filiale di Cunettone di Salò. A partire dal 30 settembre 2024 l'attuale sportello di Cunettone di Salò situato in via Zette n. 31 sarà trasferito presso nei nuovi locali siti in Via Desenzano, 1, sempre a Cunettone. Rimangono invariati i recapiti telefonici.



La lunga Estate di BTL La Gallery

Si è chiusa una lunga stagione di appuntamenti nei luoghi del cuore del nostro territorio, tra voglia di stare insieme, cultura e intrattenimento.



**WELOVECASTELLO
2024**



**INIZIATIVA SOCI
VISITA ALLE SEGRETE
DEL CASTELLO
DI BRESCIA**





**LABADAJAZZ
2024**



**FESTIVAL DEL
VITTORIALE 2024
TENER-A-MENTE**



**FESTA DELLE
ASSOCIAZIONI
BOVEZZO CON IL
CUS BRESCIA**



**FIERA DI S. STEFANO
VIMERCATE**





Castello di Padernello e il suo borgo. Una storia di rinascita

Da maniero diroccato a fulcro di economia territoriale e turismo esperienziale. Il 2025 celebra l'avvio di una grande opera di condivisione – cui BTL ha partecipato - che ha cambiato il destino del borgo di Padernello, nel cuore della Bassa Bresciana.

Come cambiare il destino di un luogo e delle persone che lo abitano? È da questa domanda che comincia **la nuova vita del Castello di Padernello e del suo borgo**, una storia di rinascita e di condivisione. Dal 2005, il recupero del maniero quattrocentesco immerso nei paesaggi della **Bassa Bresciana**, ha dato origine allo sviluppo di un borgo artigiano e di **un'economia territoriale basata sul turismo, l'agricoltura di prossimità, l'artigianato e l'enogastronomia**. Le visite guidate nell'arte e nelle meraviglie del Castello sono state l'input per nuovi restauri e nuovi progetti: oggi, fuori dal maniero, ci sono scuole botteghe, sale per l'alta formazione, un birrificio, un agriturismo, un albergo diffuso in fase di completamento. La rigenerazione delle strutture si è trasformata in rigenerazione sociale ed economica. **Padernello, piccola frazione di Borgo San Giacomo**, con meno di 80 abitanti, oggi può contare **oltre 45mila visitatori e circa 100 persone** che lavorano nei

ristoranti, nell'agribirrificio, nell'agriturismo e nella Fondazione, oltre a tutto l'indotto creato dalle varie attività.

Il Castello salvato dall'abbandono si fa impresa sociale

Tutto è cominciato agli inizi degli anni 2000. Il Castello di Padernello, dopo la morte dell'ultimo proprietario, il Conte Salvadego, nel 1965, era stato lasciato in stato di abbandono e nel **2002 una parte del maniero con le cucine crollò**. Domenico Pedroni, **oggi presidente della Fondazione Castello di Padernello ETS**, sorta per risollevare le sue sorti e quelle del territorio, con la visione di far tornare a nuova vita la fortezza che ammirava fin da bambino, **condivise con il Comune l'idea di restituire un bene tanto prezioso alla comunità**. «Abbiamo condiviso

insieme, nel Castello, un esempio vivo, vero, concreto di generatività sociale, capace di trasformare una situazione di abbandono e degrado in bellezza e cura, generando non solo economia sociale, ma anche partecipazione e ampliamento di libertà civili, culturali, di cittadinanza attiva, protezione dell'ambiente, nuovi stili di vita, orizzonti di senso e di bellezza. Insieme abbiamo costruito percorsi di sostegno al territorio ed alla cultura», spiega Domenico Pedroni.

Nel 2005 il Comune di Borgo San Giacomo acquistò la struttura in proprietà indivisa grazie ad **un investimento pubblico-privato**. Per la sua gestione nacque la Fondazione Castello di Padernello, oggi ente di terzo settore. Creando relazioni, con la collaborazione di enti pubblici, associazioni, privati, fondazioni e le donazioni delle persone che hanno partecipato ad importanti azioni di crowdfunding, l'imponente maniero è diventato un **presidio culturale** che ha cambiato il destino di questo pezzo di terra della Bassa Bresciana. Oltre 600 anni di storia non sono stati cancellati. Oggi, **migliaia di turisti giungono a Padernello** per compiere un viaggio nelle sue affascinanti vicende: guide esperte li accompagnano fra diverse epoche storiche, che si possono riconoscere nei soffitti affrescati, i mobili di artigianato, le cucine databili tra il '400 e il '500, la sala da pranzo di gusto settecentesco, le biblioteche e l'originale ponte levatoio, che esattamente come in passato si apre sul fossato per dare l'accesso ai suoi nuovi abitanti. Con la rinascita del Castello, sono nate nuove occasioni di lavoro. Si organizzano **visite guidate** (tutti i giorni tranne il lunedì), eventi, mostre d'arte, iniziative per **promuovere stili di vita sostenibili**, come il Mercato della Terra Slow Food, che incentiva i contadini locali a recuperare la biodiversità delle colture e le coltivazioni autoctone. La natura è un'altra risorsa per Padernello. Dal Castello si può passeggiare fino a trovare, nel bosco, il **Ponte San Vigilio**, un'originale opera d'arte naturale in

polloni di castagno di Giuliano Mauri. Un'installazione che ha consentito di riaprire il limes romano della centuriazione augustea. Il maniero è entrato pienamente a far parte di itinerari turistici.

Dal Castello la rigenerazione di un borgo

Dal Castello di Padernello è r fiorito un intero borgo. **Sono stati aperti diversi ristoranti**, che preparano piatti tradizionali della Bassa Bresciana, come i casoncelli, lo spiedo e il farro di San Paolo, ma anche ricette di pesce. E poi c'è **Cascina La Bassa**, un grande cascinale in un'area di 4500 mq adiacente al maniero, che è stata **ristrutturata** da privati e dalla Fondazione Castello di Padernello, anche grazie a nuove iniziative di crowdfunding, bandi e donazioni, e dove trovano spazio **un'agripizzeria, una cantina con cucina e griglieria** ed una sala per eventi. C'è anche un ampio porticato per pranzi e cene all'aperto e **un agribirrifico**. Cascina La Bassa è il risultato di un altro progetto ambizioso. La vecchia struttura è stata acquistata in modo condiviso, per divenire luogo **di scuole-botteghe, sale per l'alta formazione artigiana** inerente le tradizioni e le esigenze del territorio, e a partire dal 2023 è stato ideato un **albergo diffuso**. Padernello punta sempre più sul **turismo esperienziale**.

La storia del Castello di Padernello e del suo borgo dimostrano che la determinazione, il coraggio, l'aver una visione e condividerla, possono cambiare davvero il destino di un territorio.



Facciamo la nostra parte

Gli strumenti digitali destinati alle aziende agricole hanno le potenzialità per migliorare il business delle imprese rendendole allo stesso tempo più sostenibili. Ma servono competenze dedicate e contesti che agevolino interazione e collaborazione tra i vari attori. L'impegno concreto di BTL.

di OSCAR CORSINI
Divisione Agritech BTL

Oggi fattori come il cambiamento climatico, il boom demografico e la scarsità di risorse naturali spingono sempre più verso modelli di agricoltura 4.0 che stanno rivoluzionando le tradizionali tecniche produttive. Il mercato, che secondo McKinsey vale oggi circa 21,5 miliardi di euro, è destinato a crescere notevolmente (8% annuo fino al 2026). Anche in Italia si registra un incremento significativo: secondo la ricerca condotta dall'Osservatorio Smart Agrifood della School of Management del Politecnico di Milano e del Laboratorio Rise dell'Università degli Studi di Brescia, nel 2023 il fatturo

terreni e software di supporto alle decisioni. Quanto sopra descritto dimostra la crescente consapevolezza da parte degli agricoltori e degli organismi intermedi, come le associazioni, le cooperative ed i consulenti, che i processi aziendali sono sempre più basati sull'analisi di dati complessi.

Le pratiche di Agricoltura 4.0, integrate nel contesto produttivo esistente, attraverso l'utilizzo di sensori, droni, robot, intelligenza artificiale generativa ed altre tecnologie, consentono la raccolta di enormi volumi di dati (Big data) che offrono una visione dettagliata su vari aspetti dell'attività agricola relativi a (figura 2):

- condizioni atmosferiche come temperatura, umidità e precipitazioni che aiutano a definire il momento migliore per eseguire determinate operazioni;
- suolo ad esempio struttura e sostanza organica che possono indirizzare la scelta di fertilizzanti o altri prodotti chimici necessari alla coltura;
- coltura dove si rilevano stato vegetativo, patologie o parassiti presenti che ne descrivono salute e redditività;
- macchine in uso per cui è possibile definire posizione, stato e prestazioni, utili per gestire meglio le flotte di mezzi aziendali e prevederne la manutenzione.

Ma in agricoltura, si sa bene, quantità non sempre vuol dire qualità. I dati "grezzi" devono essere adeguatamente analizzati ed interpretati perché possano fornire una corretta informazione trasfor-



Figura 1 La gestione dei dati che consente la transizione da un'agricoltura tradizionale ad una 4.0 (Fonte foto: Consorzio italiano biogas)

rato delle aziende attive nelle soluzioni 4.0 per l'agricoltura ha raggiunto i 2,5 miliardi di euro con un aumento del 20% rispetto all'anno precedente. Sempre secondo quanto rilevato dall'Osservatorio, il 72% delle aziende agricole italiane adotta soluzioni di Agricoltura 4.0: una percentuale sostanzialmente stabile rispetto al 2022, ma si registra un aumento nel numero medio di soluzioni per azienda (3,4, rispetto al 3,2 del 2022). Ad investire sono principalmente le aziende che hanno già avviato percorsi di digitalizzazione negli anni precedenti, segno che i progetti sostenuti hanno offerto riscontri positivi. Il boom degli acquisti di trattori e più in generale di macchinari agricoli che si è realizzato negli ultimi 2 anni, anche grazie agli incentivi previsti dal piano "Transizione 4.0", fa sì che oggi la domanda si concentri su altre tipologie di soluzioni, per lo più software, necessarie a interconnettere la parte hardware: nello specifico si tratta di software gestionali, piattaforme di integrazione dati, sistemi di mappatura di coltivazioni e



Figura 2 Esempi di dati raccolti dalle tecnologie digitali (Fonte foto: Corte dei Conti Europea)

mandosi in qualcosa che abbia valore e consenta all'agricoltore di raggiungere l'obiettivo.

La scarsa capacità di pacchetti gestionali nel fornire analisi che tengono conto delle peculiarità di ciascuna azienda, possono determinare, da parte degli utilizzatori, la percezione di un limitato valore del dato e dello strumento. Un contoterzista ha bisogno di indicatori utili alla migliore gestione possibile del parco macchine mentre un'azienda agricola che si occupa di colture soggette a disciplinare, richiede indicatori che attestino un processo produttivo aderente a specifiche prescrizioni.

Per questo motivo, la raccolta, la registrazione, l'integrazione, l'elaborazione e l'analisi delle diverse tipologie di dati, eterogenei e provenienti da fonti differenti, pone nuove sfide in termini di gestione della conoscenza.

L'agricoltore sta quindi cambiando e dovrà cambiare: non più lavoratore prevalentemente manuale, ma figura professionale poliedrica attenta ai dati, che controlla strumenti di lavoro high-tech o che analizza dati satellitari sulle condizioni dei campi.

L'efficace implementazione delle tecnologie digitali e lo sfruttamento del loro grande potenziale passa dallo sviluppo di competenze adeguate, sia dalla prospettiva della domanda (aziende agricole) che dell'offerta (fornitori di soluzioni digitali).

Si rende necessaria una alfabetizzazione digitale di base per gli agricoltori, che rappresentano il fulcro della filiera del dato: all'interno delle aziende agricole servono figure ibride capaci di cogliere le esigenze dell'impresa ed implementare le soluzioni digitali più adatte allo scopo.

Contestualmente le aziende che offrono e forniscono gli strumenti e servizi digitali devono sviluppare competenze specifiche e verticali che conoscano le reali necessità degli agricoltori.

In questa prospettiva, la formazione specifica assume un ruolo fondamentale nel fornire le competenze necessarie per affrontare analisi sempre più complesse. L'intero sistema delle conoscenze, le Università, gli istituti tecnici e i corsi offerti dalle associazioni di categoria e dai provider tecnologici saranno sempre più cruciali nel formare lavoratori ed imprenditori del settore, consentendo loro di rimanere al passo con l'innovazione ed assumere anche un ruolo pro-attivo nel fornire indicazioni e suggerimenti per l'integrazione e sviluppo di nuove soluzioni tecnologiche complementari, contribuendo all'ammodernamento del settore.

In questo ambito, la Commissione Europea ha lanciato il "piano d'azione per l'istruzione digitale", che mira a sostenere l'adeguamento dei sistemi di istruzione e formazione degli Stati membri all'era digitale. Il progetto Agritech EU, "Agricoltura Digitale per lo Sviluppo Sostenibile", finanziato

nell'ambito del programma Digital Europe, punta a colmare questo gap. Con un budget di circa 3,5 milioni di euro, cofinanziato al 50% nell'ambito del programma Digital Europe, con la partecipazione di diversi enti ed atenei oltre ad alcune aziende nel settore tecnologico, Agritech EU si propone di sviluppare moduli educativi che costruiscano competenze di alto livello nell'ambito della digitalizzazione per un'agricoltura sostenibile.

Insieme alla competenza altro fattore critico di successo per la twin transition sarà la pianificazione e costruzione di ecosistemi digitali, in altre parole fare rete, sviluppando contesti in cui gli attori siano incoraggiati alla condivisione di dati, informazioni e conoscenza generando valore per il sistema.

In uno scenario non troppo lontano, le cooperative, le associazioni di categoria, i consorzi potranno trasformarsi in entità di condivisione di dati, gestendo la loro condivisione per conto degli agricoltori. Attraverso i big data e l'intelligenza artificiale, i servizi di consulenza organizzati in piattaforme digitali potranno fornire informazioni automatizzate nel campo della diagnosi delle malattie, della gestione dei parassiti, dell'irrigazione, della gestione del bestiame. Soggetti specializzati emergeranno nel campo della pulizia, dell'aggregazione, dell'analisi, della visualizzazione, della certificazione di dati.

Non solo, in un'ottica più estesa, l'interazione di questi sistemi potrà allargarsi ad altri soggetti come fornitori, clienti, banche, pubbliche amministrazioni ed enti di ricerca agevolando dinamiche e processi aziendali.

In questo scenario in costante evoluzione, Banca del Territorio Lombardo, oltre ad offrire il tradizionale sostegno finanziario a supporto dei programmi di digitalizzazione delle aziende agricole, intende assumere un ruolo attivo, facendosi promotore di collaborazioni, agevolando contesti di collaborazione.

In questa prospettiva vanno letti gli accordi attivati negli ultimi mesi ad esempio con il Consorzio di Tutela del Valtenesi ed il Gal Garda Valsabbia.

Più recente l'adesione di BTL al GAL - gruppo d'azione locale - GardaValsabbia2020 l'organizzazione territoriale che opera nella zona del Garda e della Valle Sabbia. In conclusione, il futuro dell'agricoltura passa inevitabilmente attraverso l'innovazione e la sostenibilità. La creazione di competenze e lo sviluppo di reti collaborative, come quelle sostenute dalla nostra Banca, rappresenta un volano per la crescita del settore, in grado di integrare tradizione e tecnologia. Solo attraverso un approccio condiviso e consapevole, sarà possibile affrontare le sfide delle transizioni gemelle e garantire un'agricoltura resiliente e rispettosa dell'ambiente, capace di generare valore per l'intera comunità.



PROTEGGI IL TUO FUTURO!

Quattro buone ragioni per assicurarsi contro gli infortuni

di ANDREA ONOLFO
Ufficio Prodotti
Assicurativi



La vita è piena di imprevisti, e nessuno di noi è immune agli incidenti. Che tu stia andando al lavoro, praticando il tuo sport preferito, o semplicemente occuparti delle attività quotidiane, un infortunio può verificarsi in qualsiasi momento, con conseguenze che vanno ben oltre il dolore fisico. Gli infortuni possono influenzare significativamente la tua capacità di lavorare, generare reddito, e gestire le spese quotidiane. È per questo motivo che assicurarsi contro gli infortuni non è solo una scelta prudente, ma una vera e propria necessità.

Tra i principali motivi per i quali conviene assicurarsi ne vogliamo scegliere quattro.

- 1 Un supporto economico nel momento del bisogno;** Quando un infortunio si verifica, le spese possono aumentare rapidamente. Oltre ai costi medici immediati, come visite specialistiche, esami diagnostici e trattamenti, ci sono altre spese che spesso non vengono considerate, come la riabilitazione, i farmaci, e persino le modifiche alla propria abitazione per garantire accessibilità. Inoltre, l'infortunio potrebbe costringerti a prendere un congedo dal lavoro, riducendo o addirittura azzerando il tuo reddito per un periodo di tempo. Una polizza infortuni ti offre un'indennità giornaliera o un risarcimento che può aiutarti a coprire

queste spese, permettendoti di concentrarti sulla tua guarigione senza preoccuparti delle difficoltà finanziarie.

2 La sicurezza per la tua Famiglia; Un infortunio grave non impatta solo la persona direttamente coinvolta, ma anche i suoi cari. Se sei il principale sostentatore della tua famiglia, un'improvvisa perdita di reddito può mettere a rischio il benessere dei tuoi cari. Con un'assicurazione contro gli infortuni, puoi avere la tranquillità di sapere che la tua famiglia avrà il supporto finanziario necessario per far fronte a spese come il mutuo, le bollette, e l'istruzione dei figli, anche se tu non potessi temporaneamente contribuire.

3 Protezione su Misura; Un'altra ragione fondamentale per considerare una polizza infortuni è la flessibilità. Queste assicurazioni possono essere personalizzate in base alle tue esigenze specifiche, includendo coperture per invalidità permanente, spese mediche, e persino per infortuni che acca-

dono durante viaggi o attività sportive. Che tu sia un lavoratore autonomo, un dipendente, o un atleta, esiste una polizza infortuni che può offrirti la protezione su misura per le tue esigenze.

4 Investire nella tranquillità; Assicurarsi contro gli infortuni è un investimento nella propria tranquillità. Vivere sapendo di essere coperti contro gli imprevisti ti permette di affrontare la vita con maggiore serenità, consapevole che, qualunque cosa accada, avrai il sostegno necessario per superare le difficoltà. Non lasciare che un infortunio possa stravolgere il tuo futuro e quello della tua famiglia. Proteggiti oggi, per vivere serenamente domani.

In conclusione, una polizza infortuni rappresenta uno strumento essenziale per proteggere te stesso e i tuoi cari dagli imprevisti della vita. Prendere la decisione di assicurarsi significa fare un passo importante verso la sicurezza e la tranquillità. Non aspettare che sia troppo tardi: valuta oggi stesso la soluzione assicurativa più adatta alle tue esigenze.

ASSIYOU

Assicurati dagli
imprevisti quotidiani.

La polizza che tutela te e i tuoi cari
in caso di infortunio o malattia.

È un prodotto creato da  Intermediato da 

09.2022 | Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Prima della sottoscrizione leggere attentamente il set informativo disponibile presso Assicura Agenzia e presso i suoi collaboratori, sul sito www.assicura.si e sul sito del collaboratore, sul sito www.assimoco.it.





Consulenza? Si grazie!

Di PIETRO BIGNETTI
*Responsabile Direzione
Finanza BTL*



Nel 1600 D.C. il filosofo Renato Cartesio sarebbe passato alla storia, tra le altre cose, per la sua celeberrima frase: "lo penso, dunque sono, ossia esisto."

Questa semplice affermazione ha costituito le basi per innumerevoli ragionamenti e studi di filosofi a lui succeduti, rivalutando la forza del pensiero come principio portante dell'esistenza.

Negli anni questa frase ha assunto tutte le sfumature possibili, passando da accezione positive ad altrettante negative senza particolari motivazioni, più che altro in base alle tendenze di pensiero del momento.

Oggi nella nostra realtà attuale ha ancora valore un'affermazione del genere?

Se lo ragioniamo in termini positivi, assolutamente sì, poiché oggi ciascuno di noi ha la possibilità di accedere ad una infinità di informazioni che possono permetterci qualsiasi tipo di riflessione e ragionamento, permettendo ad ognuno la crescita del proprio pensiero.

Questa "apertura mentale" ci permette di conoscere sempre di più cosa succede nel mondo e di conseguenza ci permette di crearci da soli "una nostra idea" (il penso cartesiano) che ci differenzia dagli altri, da quell'insieme di persone definite "massa", rendendoci esseri pensanti autonomamente (quindi esistenti).

Allo stesso tempo è altresì vero che oggi la troppa informazione spesso si trasforma in disinformazione, poiché i media spingono per passare alcuni messaggi invece che altri, pilotando il pensiero delle persone, e portando tutti a ragionare alla stessa maniera, più per persuasione che per convinzione vera e propria.

Conoscere la realtà attraverso gli occhi dei social non diventa quindi "penso" ma più banalmente "mi hanno convinto" che non ci porta certo ad "esistere" attivamente ma passivamente.

Capiamo bene che tutte queste notizie non possono essere trascurate nel momento della

scelta dell'investimento più idoneo, così come non possiamo pensare che l'unico indicatore della bontà dell'investimento sia il suo costo, poiché un titolo azionario comperato male su una piattaforma di trading ha sì un costo di pochi euro ma alla lunga potrebbe farci sparire il capitale investito, presentando un conto decisamente salato per lo sfortunato investitore.

Qual è l'unica difesa che l'investitore ha per scegliere in maniera consapevole? Senza ombra di dubbio la consulenza di un esperto che sa valutare, in base a tutte le variabili sopra esposte, quale possa essere il portafoglio più adatto per garantire remunerazione ma anche soprattutto un rischio accettabile alle caratteristiche di ciascuno.

La consulenza non può essere un optional ma diventa la base su cui costruire il proprio futuro, mese dopo mese, senza lasciare nulla al caso o all'emozionalità del momento.

I social, i media e tutti coloro che influenzano in qualche maniera il pensiero generale della gente, per loro natura, tendono a uniformare i comportamenti, perché è più semplice spaventare quando i mercati scendono o esaltare quando crescono, piuttosto che mantenere fermezza in tutte e due i casi per cercare rendimenti dignitosi nel medio lungo periodo piuttosto che exploit vacui nel brevissimo.

La consulenza specialistica è quindi l'unico approccio che alla lunga premia sempre, in qualunque campo della nostra esistenza, perché se penso alla medicina, è vero che possiamo curarci fai da te un raffreddore ma nessuno di noi si sognerebbe mai di rinunciare alla visita di uno specialista per problemi più gravi, così come se dobbiamo cambiare una lampadina ci arrangiamo ma non ci sognerebbero mai di rifare da soli l'impianto elettrico di casa.

La sicurezza che abbiamo nel definire i confini ed i limiti del proprio possibile intervento in tanti campi della vita, a volte per assurdo vacilla quando ragioniamo sul nostro patrimonio, dove sperimentiamo cose da soli che potrebbero mettere a repentaglio il benessere ed il futuro nostro e dei nostri cari.

È per questo quindi che dobbiamo affidarci alla consulenza per tutelarci, ed allo stesso tempo è per lo stesso motivo che la Banca ha intrapreso da tempo la scelta di offrire sempre una miglior consulenza alla propria clientela, poiché al giorno d'oggi non possiamo più lasciare nulla al caso, tanto meno la nostra tranquillità futura.

Modificando goliardicamente l'espressione di Cartesio, potremmo dire: "Mi affido alla consulenza, quindi, il mio patrimonio esiste e si consoliderà nel tempo".



FRAMMENTI DALL'ARCHIVIO STORICO BTL

L'assemblea della Cassa Rurale del 1978 e gli anni di piombo

L'archivio storico della banca ci restituisce, in un frammento del verbale dell'aprile 1978, uno spaccato del clima di tensione sociale che permea anche l'assemblea dei Soci della Cassa Rurale di Pompiano nei giorni che vedono compiersi il sequestro del Presidente Moro.

La nostra storia, la nostra identità di banca locale, operante su un territorio circoscritto, non ha mai significato essere avulsi dalla Storia con la esse maiuscola, quella nazionale e oltre.

Lo testimoniano alcune ma significative righe che introducono la relazione al bilancio in occasione dell'Assemblea dei Soci che si tiene a Pompiano la domenica mattina del 23 aprile 1978. L'archivio storico della banca ci restituisce ancora una volta, in un prezioso frammento del verbale assembleare della

Cassa Rurale di Pompiano di quel tempo, il clima di tensione sociale e preoccupazione per **"le nostre ancora fragili strutture democratiche"** che permea anche l'Assemblea dei Soci nei giorni che vedono compiersi il tragico sequestro del Presidente Aldo Moro.

Ecco allora l'incipit del verbale dell'Assemblea ordinaria dei Soci della Cassa Rurale di Pompiano di domenica 23 aprile 1978, trentanovesimo giorno del sequestro del Presidente Aldo Moro ad opera delle Brigate Rosse.

"Signori Soci,

ci troviamo ad esaminare un anno di lavoro con l'animo preoccupato e trepidante per i fatti luttuosi che si ripetono con troppa frequenza nella comunità italiana. L'ordine pubblico, l'autodisciplina e la concordia sono dei fattori indispensabili per la crescita civile e democratica per conseguire una comune prosperità. Questi fattori sono ancora più necessari al giorno d'oggi se vogliamo uscire da una crisi che dura da troppo tempo e che minaccia di travolgere le nostre ancora giovani strutture democratiche. Mentre esprimiamo la nostra ferma e decisa deplorazione per i fatti eversivi e criminosi di così crudele portata, rinnoviamo la nostra completa fiducia nella democrazia, nei principi di libertà, di solidarietà umana e cristiana, nel rispetto reciproco, nella cooperazione e nel pluralismo ideologico ed economico. Sono questi i fattori irrinunciabili per un'autentica promozione della dignità umana".

(Archivio Storico BTL - Relazione del Consiglio di Amministrazione sul bilancio dell'esercizio 1977 - 23 aprile 1978).



GRUPPO
CASSA
CENTRALE



PRENOTA BANCA

PRENOTA ONLINE IL TUO APPUNTAMENTO IN FILIALE

Con il servizio **PRENOTA BANCA** puoi prenotare il tuo appuntamento in filiale direttamente da casa 24h su 24h.

Si può accedere da PC o tablet tramite il sito web della banca o comodamente da smartphone tramite applicazione dedicata.

Prenotare è semplice e veloce!

Basta selezionare:



FILIALE



SERVIZIO



OPERATORE



GIORNO E ORA



BANCA
DEL TERRITORIO
LOMBARDO

www.bancadelterritoriolombardo.it



INBANK

PIÙ CONNESSI, FIANCO A FIANCO.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Le condizioni contrattuali sono indicate nei Fogli Informativi messi a disposizione del pubblico presso gli sportelli della Banca e nella sezione "trasparenza" del sito internet.



SICURA **INTUITIVA** **COMPLETA**

SCOPRI L'APP INBANK
Ridisegnata per essere ancora più pratica e immediata. Per affiancare alla tua filiale di fiducia una famiglia di servizi digitale completa e sicura. Per mettere al centro te, il tuo tempo e le cose che contano davvero. Un'app che fa tutto questo e molto di più: ti avvicina alla tua Banca come mai prima d'ora.

SCARICA O AGGIORNA L'APP INBANK
Scopri tutte le sue potenzialità